

É NEGÓCIO SER PEQUENO, MAS EM GRUPO

Jair do Amaral Filho*

1. Introdução

Em 1974, o *Wall Street Journal* escrevia que “a cada dia, de diferentes maneiras, a grande empresa se transforma em uma espécie de dinossauro vacilante caminhando para sua extinção. O ambiente cultural e político torna-se mais hostil; a adaptação natural torna-se cada vez mais difícil; as formas possíveis de sobrevivência estão além da faculdade de imaginação”¹.

O presente artigo não pretende dar conta das transformações estruturais pelas quais passou o capitalismo contemporâneo, tampouco da análise da crise e dos desdobramentos verificados no plano das grandes empresas. Como se sabe, a grande empresa adaptou-se e conservou sua importância no complexo mercado contemporâneo, mas estes aspectos compõem apenas um lado da moeda. O segundo lado da moeda, os desdobramentos dessas transformações sobre as micro, pequenas e médias empresas, este lado, sim, nos interessa tratar aqui.

Antes de tudo, é preciso dizer que reconhecemos a extrema complexidade que envolve a discussão e, principalmente, as proposições relacionadas ao desenvolvimento dessas empresas. Não há um modelo único de análise, nem mesmo um único modelo de intervenção pública nessa área, pois para cada local, cada região e cada país há estruturas e comportamentos diferentes para esses segmentos. Os problemas manifestados podem até ser parecidos e iguais, mas as formas de manifestação são diferentes, o que demanda diferentes análises e soluções. Para se ter uma idéia da complexidade, as MPME se manifestam em todos os setores (agricultura, indústria e serviços) por intermédio de vários esta-

* Doutor em Economia pela Universidade de Paris XIII, Professor Titular em Desenvolvimento Econômico do Departamento de Teoria Econômica – DTE, da Universidade Federal do Ceará – UFC, e Diretor Geral do Centro de Estratégias do Desenvolvimento – CED, do Estado do Ceará. E-mail: amarelo@fortalnet.com.br

¹ Citado por Boutillier e Uzunidis, 1995.

tutos, que podem ser formais e informais, independentes ou associadas (a uma grande empresa ou a uma rede de pequenas empresas). Além disso, em cada país há um modelo diferente de classificação de tamanho. No Brasil, por exemplo, segundo o critério estabelecido pelo SEBRAE, o número de empregados para as micro, pequenas, médias e grandes empresas varia de acordo com os setores: indústria, construção civil, comércio e serviços. Deste universo amplo e complexo, os extratos que nos interessam de perto são as micro, pequenas e médias empresas localizadas no segmento manufatureiro ou industrial.

O quadro de análise desses segmentos de empresas, contemplado pela literatura (ver Julien, 1997), abrange três grandes aspectos, a saber: i) o ator, ou o empreendedor e o empresário; ii) a organização, e todos os seus problemas internos e setoriais; e iii) o ambiente, ou o entorno dentro do qual se encontram o ator e a organização. Dentre essas três possibilidades, o presente trabalho elegeu como tema central a relação ambiente e desenvolvimento, especificamente a questão da organização social ou coletiva, os chamados agrupamentos e redes de empresas – *cluster*, distrito industrial, sistema produtivo, arranjo produtivo, etc.. Tal escolha deve-se a três razões: a primeira, porque essa questão traz uma grande renovação nas estratégias de organização das MPME; a segunda, porque as novas estratégias de organização estão relacionadas com as novas possibilidades de geração de emprego e renda, e de fortalecimento do tecido socioprodutivo; e a terceira, porque é uma maneira de recolocar na agenda de discussões brasileiras a questão do desenvolvimento regional ou local. Isto consubstancia, portanto, uma forma nova de se encaminhar a discussão do desenvolvimento regional, agora de uma maneira mais endógena.²

Este artigo está estruturado da maneira que segue: a segunda seção trata do novo ambiente econômico e institucional, e sua relação com as MPME, analisando alguns eventos promotores desse ambiente; a terceira seção mostra as pequenas empresas como fator de estabilidade desse novo ambiente, instável; a quarta seção analisa as principais estratégias de agrupamentos de empresas de pequeno porte, formados nos países desenvolvidos; a quinta seção discute as possibilidades e limites colocados pela transposição dessas estratégias para os países em desenvolvimento; a sexta seção procura dar uma idéia da difusão internacional

² Sobre o aspecto da endogeneização no desenvolvimento regional e local, ver Amaral Filho (1999).

e nacional dessas estratégias; a sétima seção apresenta algumas sugestões de enfoques e de instrumentos de apoio às redes de empresas e arranjos produtivos locais, e a oitava seção abriga algumas notas conclusivas.

2. Novo ambiente econômico e institucional e as MPME: o papel dos grandes eventos

Schumacher, em 1973, publica seu livro *Small is Beautiful*, que se transformou rapidamente em um dos ícones dos movimentos alternativos dos anos 1960 e 1970 (Schumacher, 1983). O grande sucesso alcançado por esse livro mostrou que o autor não estava sozinho. Sua tese central girava em torno do “problema da produção”, cujo argumento era o de que a produção capitalista não tinha resolvido seu problema de produção, não por falta de capacidade intelectual ou tecnológica, mas porque o sistema industrial moderno, de grande escala, devorava sua própria base de sustentação: os recursos naturais e humanos. Entre as várias alternativas oferecidas pelo autor, estava a de que “o negócio era ser pequeno”, sobretudo em escala, produzindo com tecnologias alternativas e apropriadas, isto é, menos agressivas ao meio ambiente.

Apesar do seu sucesso, Schumacher parece não ter conseguido convencer grandes massas de economistas, professores e pesquisadores, formuladores de políticas públicas e instituições a levar a sério as pequenas empresas, ou as produções de pequena escala. A razão desse baixo impacto parece estar no fato de que, para o autor, a necessidade de se recorrer à pequena escala estava muito mais associada a um ataque contra o sucesso do capitalismo industrial do que propriamente à criação de um remédio contra o fracasso do mesmo. A pequena produção era colocada como parte de uma agenda “utópica”, e não como solução para algum problema ameaçador à grande produção industrial. Portanto, não era um fato econômico de risco ao capitalismo da época. Utopia à parte, o fato é que um novo capítulo sobre pequenas empresas e pequenas produções estava apenas começando.

Nas duas últimas décadas, o mundo assistiu a um forte ressurgimento da importância das micro, pequenas e médias empresas. A multiplicação de registro de abertura e de geração de empregos por parte dessas não parou de crescer, ao passo que, do lado das grandes corporações, os postos de trabalho declinaram continuamente, e o processo de fusões e incorporações se aprofundou. Desde então, o interes-

se pelas MPME aumentou e se expandiu pelo mundo. Nas universidades, o interesse e as linhas de pesquisas voltados para esse segmento econômico não ficaram mais restritos a alguns economistas solitários, como Steindl na década de 1940. No setor público e nas organizações não governamentais, o interesse não tem sido menos importante – seminários e discussões são freneticamente realizados e os instrumentos de políticas de apoio a esse tipo de empresa se renovaram radicalmente. Diante disso, cabe perguntar: afinal o que mudou? Mudou a certeza de que ser grande é muito vantajoso, principalmente por causa das vantagens proporcionadas pelas economias internas de escala das grandes companhias privadas. O abalo dessa certeza foi provocado pelas grandes transformações estruturais verificadas nas duas últimas décadas, especialmente na década de 1990, dentro das quais cinco eventos se destacam: (i) crise do planejamento e da intervenção regionais centralizadores; (ii) reestruturação do mercado; (iii) megametropolização, seguida pela emergência de megaproblemas urbanos; (iv) globalização e abertura econômica; e (v) tecnologia da informação e telecomunicações. Trataremos rapidamente desses cinco eventos, logo a seguir, mas no lugar de associá-los diretamente à desestabilização da grande empresa, vamos associá-los às oportunidades que eles mesmos abriram para os pequenos empreendimentos.

2.1. Crise do planejamento e da intervenção regionais centralizadores

O processo de descentralização político-administrativa, verificado desde o início dos anos 1980, implicou descentralização dos papéis dos atores ditos regionais, assim como das decisões e dos investimentos. Este fenômeno aconteceu em escala mundial: na Europa e na América Latina, em especial. Nesse processo, os atores, antes adstritos ao Estado central, passaram a compartilhar suas decisões com atores mais próximos dos territórios: estados, municípios e até organizações não governamentais.

Por seu lado, os grandes investimentos em projetos estruturantes e equipamentos passaram a ser compartilhados com investimentos pontuais e localizados. Sem dúvida, esse processo gerou uma maior valorização do território e do poder local, em detrimento do poder central, e, por consequência, ocasionou um movimento de valorização dos pequenos produtores locais. Com o objetivo de promover o desenvolvimento local, os atores locais têm procurado, a exemplo da Terceira Itália e outras regiões “vencedoras”, criar um ambiente ideal para que as pequenas empre-

sas locais se engajem num processo de organização de *clusters* ou distritos industriais.

2.2. Reestruturação do mercado

Hoje se diz que o mercado é ditado pela lei da oferta, o que é uma meia verdade. Antes disso acontecer, foi necessário ocorrer uma profunda metamorfose da demanda efetiva, verificada em vários aspectos, como na segmentação, na atrofia causada pela redução relativa da renda, e, principalmente, na instabilidade. A instabilidade da demanda efetiva, em escala mundial nos anos 1980 e 1990, é a própria síntese dessa metamorfose.

Essa mudança produziu reações e adaptações do lado da oferta, cujas matrizes foram a descentralização e a desconcentração da produção. A oferta passou a ser orientada pela redução de custos fixos e pela flexibilidade nas decisões, nas ações e nas formas de produzir. Como consequência, essas transformações favoreceram as pequenas e médias empresas, não necessariamente já instaladas, dado que a descentralização da grande produção resultou num processo de subcontratação de pequenas unidades produtivas, como se fossem extensões das grandes empresas e corporações.

2.3. Megametropolização, seguida pela emergência de megaproblemas urbanos

São largamente conhecidas as vantagens oferecidas pelas metrópoles, em relação às economias de escala, economias de aglomeração e às economias externas, geradas pela concentração de fatores, tangíveis e intangíveis, e de mercados. Entretanto, o processo de megametropolização, mais ou menos controlado nos países desenvolvidos e descontrolado nos países em desenvolvimento, seguido de megaproblemas urbanos, tem provocado, em vários segmentos econômicos, uma redução do interesse pela localização metropolitana. Do lado das administrações municipais das grandes metrópoles, os problemas não têm sido menores. A necessidade de ampliação da oferta de serviços e equipamentos públicos, em escala gigantesca, tem causado crises financeiras para essas administrações. Esses fenômenos têm estimulado o deslocamento espacial dos investimentos, geralmente para regiões um pouco afastadas da “espinha dorsal” dos territórios metropolitanos e desenvolvidos, o que tem favorecido e reforçado iniciativas de desenvolvimento local e de suporte ao empreendedorismo em localidades mais afastadas.

2.4. Globalização e abertura econômica

A globalização e a abertura econômica, verificadas com muita intensidade nos anos 1990, têm imposto às empresas e regiões um desafio sem precedente no campo da competitividade. Como forma de adaptação, muitas empresas têm procurado desfazer e não criar raízes territoriais, visando à busca constante de competitividade por meio da procura de subsídios, mão-de-obra barata e facilidades de mercado. Assiste-se, com isso, a um forte processo de deslocamento dos investimentos, especialmente intensivos em mão-de-obra, e a um forte processo de concorrência entre os territórios pela captura desses investimentos.

As faces mais conhecidas desse processo são o declínio de regiões tradicionalmente industriais (em têxtil; siderúrgica; exploração de minérios; indústria naval, etc.), como na França e na Inglaterra, e a ascensão de outras regiões, até então pouco ou nada expressivas, ao estatuto de regiões industriais significativas. A Irlanda é hoje uma grande receptora de investimentos estrangeiros, o que vem sustentando altas taxas de crescimento econômico.

Contudo, o processo de deslocamento de investimentos e de plantas industriais, à procura de fatores competitivos, revela apenas um só aspecto, o lado funcional das empresas. Outro aspecto é revelado pelo processo de deslocamento da referência Estado-nação para a referência território, processo esse facilitado pela diluição relativa das fronteiras nacionais. A valorização da referência território, e de seus respectivos atores, aparece como resposta ou contrapartida ao processo de globalização e abertura dos mercados nacionais, visto que as medidas desreguladoras são tomadas no plano macro, mas suas repercussões (boas ou más) manifestam-se no plano micro, ou territorial.

2.5. Tecnologia da informação e telecomunicações – TI&T

A década de 1990 assistiu ao uso intensivo da tecnologia da informação e da telecomunicação por indivíduos, empresas e governos nas suas rotinas de atividades. Isso implicou a formação de redes de transmissão de dados, imagens e informações, de tal forma que se tornou possível relativizar a importância da chamada distância espacial, fazendo, assim, emergir um novo conceito, o da proximidade organizacional, proporcionada pela inserção do indivíduo, da empresa ou da região nas redes de comunicação.

O impacto disso foi a autonomização de certos tipos de atividades, ou de certas tarefas empresariais, em relação ao espaço geográfico que abriga a matriz do grupo ou da empresa em questão. Isto também tem facilitado a descentralização³ funcional das atividades empresariais, bem como a descentralização espacial da execução de certas atividades, significando que determinados profissionais não necessitam estar fisicamente presentes nas matrizes das empresas ou do demandante pelo serviço. Isto significa que os mecanismos de TI&T asseguram uma parte importante da governança do processo de descentralização e desconcentração produtivas referido anteriormente, por meio das redes de comunicação. Mas significa também que o imenso setor que emergiu da TI&T transformou-se numa fronteira de negócios para pequenas e médias empresas de base tecnológica. Por fim, as tecnologias de informação passaram a significar para esses segmentos instrumentos importantes na redução dos custos relativos ao *marketing*, e também na aproximação com os clientes, por meio de *sites* e portais.

3. Agrupamentos de micro, pequenas e médias empresas – MPME: fator de estabilidade

Parece não haver dúvidas de que os impactos desses eventos resultaram na abertura de janelas de oportunidades para as empresas de pequeno porte, com repercussões diferenciadas entre as economias, porque estas já apresentavam estruturas e trajetórias diferenciadas no tocante à composição e ao comportamento dessas empresas. As novas oportunidades oferecidas têm se pronunciado de duas maneiras: a primeira está relacionada ao processo de desintegração vertical, disparado a partir das grandes empresas; e a segunda está associada ao processo de integração horizontal, provocado pelas associações de micro, pequenas e médias empresas.

O processo de desintegração vertical vem sendo desenvolvido a partir da necessidade de as grandes empresas procurarem se livrar dos custos de produção e de gestão – ou de burocratização – e, ao mesmo tempo, de suas competências não essenciais. Essas empresas têm recorrido à terceirização de determinadas funções, hoje desempenhadas por pequenas empresas que, muitas vezes, são formadas por ex-membros de seus quadros. O processo de integração horizontal, por sua vez, tem

³ Para um aprofundamento deste ponto, ver La Rovere (1999).

sido observado por intermédio da formação de grupos de micro, pequenas e médias empresas, que passam a produzir de maneira especializada, formando, assim, *clusters* ou distritos industriais.

Ambos os processos não são novos, mas demonstraram eficácia e sucesso no âmbito do novo ambiente de instabilidade e riscos, no qual o fator de estabilidade passou a ser a pequena empresa, não necessariamente a pequena escala. Importante notar que os fatores-chave de ambos os processos são as economias de escala, interna e externa. Cumpre lembrar que no primeiro caso (a desintegração vertical) tenta-se a preservação da economia de escala interna combinada à busca de economias externas; e, no segundo caso (a integração horizontal), a tentativa é de construção das economias externas, visando compensar a falta de economias internas. As externalidades se manifestam em vários pontos: mercado de trabalho, formação, financiamento, desenvolvimento tecnológico, concepção de produtos, comercialização, exportação e distribuição. Como é possível perceber, as pequenas empresas e as externalidades passaram a significar expoentes importantes dentro do novo ambiente de competitividade.

As economias externas são obtidas não somente por meio de interação e cooperação entre empresas, mas também pela interação entre empresas e instituições de apoio, o ambiente que as cerca, ou o próprio território no qual estão instaladas. Muitas vezes, as atividades de um grupo de pequenas empresas se confundem com a própria identidade cultural do seu território, implicando economias consideráveis em despesas com *marketing*. Não é por acaso que o movimento recente de reestruturação industrial, e até espacial, fez renascer com muita força as teorias de Marshall (1919;1982), às quais é atribuída a separação entre economia interna e economia externa, a primeira relacionada ao tamanho da empresa e a segunda associada ao tamanho do grupo de empresas.

É difícil a tarefa de classificar ou sintetizar essas transformações estruturais em algumas poucas frases conclusivas, ou em algum esquema básico de explicação. Uma tentativa dessa natureza, e de grande envergadura, foi realizada pela chamada Escola da Regulação Francesa, nas áreas regional e da organização das empresas, trabalhadas por Le Borgne (1991), e Benko e Lipietz (1992). Outra importante iniciativa nesta direção foi a de economistas do MIT, como Piore e Sabel (1984), para os quais tais transformações significaram um processo de passagem do sistema de produção de massa, fordista, para o sistema de pro-

dução flexível, pós-fordista.⁴ Do ponto de vista das empresas, regiões e territórios qual seria o significado dessa passagem? Significa que, presumivelmente, o capitalismo passaria a premiar as micro, pequenas e médias empresas, principalmente as flexíveis e inovadoras e, também, as regiões e territórios, principalmente os flexíveis e inovadores.⁵

Em síntese, neste processo, passariam a ganhar as empresas, regiões e territórios que estivessem, de certa maneira, afastados da espinha dorsal das regiões desenvolvidas, mas também, e principalmente, descompromissados com o “velho” padrão de acumulação e de desenvolvimento. A questão central passou a ser o desenraizamento das grandes empresas em relação aos territórios tradicionais, fato este que promoveu a abertura de novas janelas de oportunidades para as estruturas empresariais e para as regiões não identificadas com a história da industrialização convencional, fordista.

Essa idéia-força passou a fazer parte de estratégias, iniciativas, projetos e planejamentos de organização das MPME e do desenvolvimento local e regional, mas não se pode dizer que o fordismo e/ou a produção de massa tenham fenecido, ou que tenham cedido lugar ao pós-fordismo – produção flexível com destaque para as pequenas e médias empresas. Mais errôneo ainda seria dizer que a grande empresa, ou “empresa industrial moderna” como tratou Chandler (1977), esteja agonizando. É oportuno lembrar que, após o golpe inicial sofrido pelas grandes companhias privadas diante das transformações estruturais, tais empresas responderam com estratégias de flexibilização da produção, à maneira pós-fordista. Além disso, grandes empresas de ramos tradicionais, com problemas de competitividade, se deslocaram, e continuam se deslocando, totalmente ou em partes, para regiões que oferecem oportunidades de redução de custos de produção – mão-de-obra barata e incentivos fiscais. Neste caso, assiste-se a uma reprodução do fordismo-taylorismo em ambientes prontos para reproduzi-lo. Oportuno também lembrar que as regiões ricas e as megametrópoles continuaram a atrair grandes contingentes de pessoas e grandes volumes de capitais, apesar

⁴ As contribuições desses autores, respectivamente, podem ser conhecidas através das seguintes referências: Benko e Lipietz (1992), e Piore e Sabel (1984).

⁵ Contudo, isto não significa que, ao construírem esse esquema, os regulacionistas concordem ou alinhem-se teoricamente com os “localistas marshallianos”, que procuram associar a produção flexível com o novo regime chamado pós-fordista. Há que notar que os regulacionistas franceses, mesmo os espacialistas, mantêm-se fiéis aos fundamentos macroeconômicos, fundadores da “escola”.

de seus problemas gerais de deseconomias de aglomeração.⁶ Queremos dizer com isso que o novo ambiente econômico e institucional não pode ser caracterizado em definitivo como pós-fordista; talvez o mais prudente seja cunhar o atual estágio com uma imagem na qual se fundem características velhas e novas, e na qual se observa uma tendência de reequilíbrio entre MPME e grandes empresas (Julien, 1997).

Acreditamos que este reequilíbrio tem sido possível graças, em boa parte, à emergência de novas estratégias de organização e de desenvolvimento de micro, pequenas e médias empresas, cujas bases são as redes e os agrupamentos territorializados em bairros, municípios e regiões. Esses agrupamentos receberam diversos nomes, em função dos locais de surgimento, mas tais denominações nem sempre concorrem entre si. Aqui vamos abordar três das principais estratégias que emergiram nos países desenvolvidos: o distrito industrial marshalliano, o *milieu innovateur* (ambiente inovador) e o *cluster*. São estratégias novas, mas que, por causa do êxito alcançado, já se tornaram referências clássicas na literatura da geografia econômica.

4. “Novas” estratégias “clássicas” de organização e crescimento das MPME

4.1. Distrito industrial

Segundo Pyke, Becattini e Sengenberger (1990), qualquer definição de “distrito industrial” jamais estará livre de controvérsia. No entanto, os autores definem esse conceito como sendo um sistema produtivo local, caracterizado por um grande número de firmas que são envolvidas em vários estágios – e em várias vias – na confecção de um produto homogêneo. Um forte traço desse sistema é que uma grande parcela das empresas envolvidas é de pequeno ou muito pequeno porte. Muitos desses “distritos” foram encontrados no Norte e no Nordeste da Itália, a chamada Terceira Itália, especializada em diferentes produtos, a saber: Sassuolo, na Emilia Romagna, especializada em

⁶ Essas *nuanças* sinalizam para o grande risco dos exercícios e dos modelos de raciocínio demasiadamente simplificadores e redutores da realidade, porque sabe-se também que não é verdade que muitas empresas e organizações abandonaram os métodos produtivos tayloristas. Um exemplo disso são as empresas calçadistas, que se deslocaram do Rio Grande do Sul e de São Paulo para os estados do Nordeste brasileiro (especialmente Bahia e Ceará). Essas empresas, ao se deslocarem, carregaram consigo os velhos métodos de produção.

cerâmica; Prato na Toscana, em têxtil; Montegranaro na Marche, em sapatos; móveis de madeira especialidade de Nogara, em Veneto; etc.

Uma característica importante do “distrito industrial” é a sua concepção como um conjunto econômico e social. Pode-se falar que há uma estreita relação entre as diferentes esferas social, política e econômica, com o funcionamento de uma dessas esferas, que, por sua vez, é moldado pelo funcionamento e pela organização das outras esferas. O sucesso dos “distritos” repousa não exatamente no “econômico real”, mas, largamente, no social e no político-institucional.

Ainda segundo os autores citados, alguns emblemas desse sistema são a adaptabilidade e a capacidade de inovação, combinados à capacidade de satisfazer rapidamente a demanda, isto com base em força de trabalho e redes de produção flexíveis. No lugar de estruturas verticais, tem-se um tecido de relações horizontais por onde se processam a aprendizagem coletiva e o desenvolvimento de novos conhecimentos, através da combinação entre concorrência e cooperação. A interdependência “orgânica” entre as empresas forma uma coletividade de pequenas empresas que se credencia ao cumprimento de economias de escala, só permitidas por grandes corporações.

“Distrito industrial” é o sistema que se destaca dentro de uma grande família conceitual no interior da qual se encontram outros conceitos como “sistema produtivo territorial”, “estrutura industrial local”, “ecossistema localizado” e “sistema industrial localizado”. Ele é o sistema que representa os principais rivais dos modelos tradicionais baseados no modo de organização fordista, porque supõe um aglomerado de pequenas e médias empresas funcionando de maneira flexível, e com estreita integração entre as empresas e com o ambiente social e cultural, alimentando-se de intensas “economias externas” formais e informais (ver Piore e Sabel, 1984).

Sem dúvida, dentre as várias estratégias de desenvolvimento local ou de consolidação de sistema produtivo local, os distritos industriais italianos são aqueles que mais se aproximam do tipo ideal marshalliano, isto é, uma aglomeração de pequenas empresas organizadas por uma divisão de trabalho baseada no equilíbrio entre concorrência e cooperação, funcionando sobre uma intrincada relação em rede, impulsionada por inovações contínuas e especializada na confecção de produtos de alta qualidade.

Apesar da beleza harmônica desta imagem, a realidade tem mostrado alterações nos distritos italianos. Como mostra Le Borgne (1991), logo no início dos anos 1990, alguns distritos industriais italianos já mostravam várias mudanças: constituição de firmas líderes;

contratualização mais explícita no lugar de uma cooperação implícita entre as firmas; desenvolvimento da subcontratação da capacidade de inovações.⁷ Ademais, a mesma autora chama a atenção para os resultados de estudos empíricos que têm sugerido o abandono da imagem clássica, do distrito industrial empregando uma mão-de-obra altamente qualificada e se especializando sobre produtos de alta qualidade, dado que alguns distritos apresentam produtos de média e baixa qualidades.

Esses indícios remetem para a necessidade de uma postura prudente em relação a essa estratégia. Em primeiro lugar, é preciso ter em mente que o distrito industrial marshalliano não é um “modelo”, nem é eterno, podendo ser (apenas) uma fase da trajetória do desenvolvimento do sistema produtivo local; e, em segundo, não é conveniente que se projete uma imagem romântica ou homogênea do mesmo. Essa postura de cautela já foi sugerida por Hamphrey (1995), e retomada em número especial da Revista *World Development*, de setembro de 1999.

4.2. *Milieu innovateur* (ambiente inovador)

Esta estratégia foi bastante pesquisada por uma rede de pesquisadores europeus – Aydalot, Perrin, Camagni, Maillat, Crevoisier, entre outros – que se agregaram em torno do Groupe de Recherche Europeen (GREMI). Vários dos pesquisadores que participaram da identificação e da revelação dos distritos industriais italianos também participam da Agenda de pesquisa do GREMI.⁸

Entende-se que o desenvolvimento da estratégia de *milieu innovateur* fez parte de uma preocupação legítima que compreendia, de um lado, fornecer elementos para contribuir para a sobrevivência dos distritos industriais e, de outro, fornecer elementos para que outras regiões e locais pudessem despertar seus próprios projetos de desenvolvimento de maneira planejada, inovadora e sólida. Esta corrente dispensa atenção especial à tecnologia, por considerá-la questão essencial (Aydalot, 1986) no processo de transformações das últimas décadas. Neste aspecto, a estratégia de *milieu innovateur* distingue-se da estratégia de “distrito indus-

⁷ Schmitz e Nadvi (1999) também chamam atenção para as mudanças estruturais ocorridas na trajetória dos “distritos industriais” italianos. Por isso, insistem em associar a imagem clássica do distrito marshalliano às experiências vividas por aqueles distritos nas décadas de 1970 e 1980.

⁸ Para uma visão mais detalhada da Agenda de pesquisa do GREMI, ver Maillat (1995).

trial” porque, enquanto esta privilegia a visão do “bloco social”, aquela confere às inovações uma certa autonomia e um papel determinante.

Percebe-se, por essa ênfase tecnológica, que a corrente dos defensores dos *milieux innovateurs* tem a preocupação de evitar que determinadas regiões periféricas não sejam vítimas dos resultados perversos difundidos pela desintegração do modelo fordista de produção. O modelo de Coase-Williamson-Scott (CWS) mostra que a desintegração vertical da firma, característica importante da desarticulação da organização fordista, pode causar desintegração também espacial, resultando no deslocamento das firmas, ou partes delas, à procura de regiões com vantagens locais.

Sabendo que a desintegração vertical permite que a empresa separe o núcleo estratégico (pesquisa e desenvolvimento, e marketing) das partes de produção e/ou montagem, a empresa pode simplesmente conservar o seu núcleo estratégico no lugar de origem e deslocar, para outras regiões, aquelas partes de simples montagem do produto; caso em que a empresa exige da região receptora apenas vantagens em termos de mercado de trabalho. Portanto, as *janelas de oportunidades abertas* pela desintegração da produção fordista, para que uma região periférica passe a crescer, pode ser apenas uma bolha passageira, sem capacidade de realizar a união entre território e indústria. Neste caso, o conceito de *milieu innovateur* fornece subsídios importantes para se tentar evitar a formação de uma industrialização vazia e, por natureza, nômade.

Segundo Camagni (1995), o GREMI interpreta os fenômenos do desenvolvimento espacial como o efeito dos processos inovadores e das sinergias em construção sobre áreas territoriais limitadas. Um dos pontos de partida das pesquisas do GREMI foi esclarecer a diferença entre *milieu* (ambiente ou a região em questão) e *milieu innovateur* (ambiente inovador). Para Maillat (1995), o *milieu* é definido como um conjunto territorializado e aberto para o exterior, que integra conhecimentos, regras e um capital relacional. Ele é ligado a um coletivo de atores, bem como de recursos humanos e materiais. O *milieu* não constitui, em absoluto, um universo fechado; ao contrário, ele está em permanente relação com o ambiente exterior.

Por outro lado, ainda segundo o mesmo autor, *milieu innovateur* (ambiente inovador) não constitui um conjunto paralisado, pois diferente disto, ele é o lugar de processos de ajustamentos, de transformações e de evoluções permanentes. Esses processos são acionados, de um lado, por uma lógica de interação e, de outro, por uma dinâmica de aprendizagem. A lógica de interação é determinada pela capacidade dos atores de coope-

rar entre si em relações de interdependências, principalmente pelo sistema de redes de inovação. A dinâmica de aprendizagem, por sua vez, traduz a capacidade dos atores em modificar seu comportamento em função das transformações do meio ambiente externo, que os cerca. Desse processo de aprendizagem, nascem novos conhecimentos e novas tecnologias.

O GREMI parte da constatação de que um *milieu* (ou ambiente) é mais ou menos conservador, ou mais ou menos inovador, segundo as práticas e os elementos que o regulam. Isto quer dizer que estes últimos podem estar sendo orientados tanto para as “vantagens adquiridas”, quanto para a renovação ou a criação de novos recursos (Maillat, 1995). É fácil deduzir que os locais e as regiões que optam pelas “vantagens adquiridas”, ou dadas, estarão se candidatando ao declínio econômico, mas quando optam pelas conquistas de novas vantagens estarão mais perto do sucesso, ou da sobrevivência. A chave, portanto, segundo Maillat, encontra-se, certamente, na capacidade dos atores de um determinado *milieu*, ou região, em compreender as transformações que estão ocorrendo em sua volta, no ambiente tecnológico e no mercado, para que eles façam evoluir e transformar o seu ambiente.

Além dessa fase de percepção, os atores devem passar para a segunda fase – aquela de construir a capacidade de resposta –, e essa fase consiste, concretamente, na mobilização do conhecimento e dos recursos para colocar em prática os projetos de reorganização do aparelho produtivo. Nesta fase, é muito importante a presença do fator “capacidade de interação” entre os atores, a ser atingido segundo as regras de cooperação/concorrência e a dinâmica de aprendizagem, e ainda sempre trabalhando com o estoque de experiências acumuladas.

Para os pesquisadores do GREMI, essas duas fases estão estreitamente relacionadas com o ciclo de vida do espaço e com a capacidade de enfrentar as transformações constatadas no ambiente que circunda a região ou o local.

4.3. *Cluster*

A estratégia baseada no *cluster* (literalmente agrupamento, cacho, etc.), de origem predominantemente anglo-saxônica, pretende funcionar como uma espécie de síntese dos conceitos, ou estratégias, anteriores, na medida em que pretende ser mais abrangente, não só porque incorpora vários aspectos dos dois conceitos precedentes, mas porque não fica restrito às pequenas e médias empresas.

Segundo Rosenfeld (1996), um grupo de especialistas americanos formulou, em 1995, a seguinte definição para *cluster*: “uma aglomeração de empresas (*cluster*) é uma concentração sobre um território geográfico delimitado de empresas interdependentes, ligadas entre si por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações, que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas”. Michael Porter (1990) parece ter sido o autor de maior influência na composição estrutural do conceito de *cluster*. Contudo, e curiosamente, este termo não aparecia nos títulos dos incontáveis artigos do autor até 1998.⁹ Parece não haver dúvida de que a estrutura de um *cluster* como é veiculado, sobretudo pelas empresas internacionais de consultoria, guarda íntima relação com o “diamante” de Porter.¹⁰

Ao que parece, a estratégia de *cluster* procura recuperar alguns conceitos tradicionais, como “pólo de crescimento” e “efeitos concatenados”, de Perroux e Hirschman, respectivamente, notados principalmente na idéia da indústria-chave ou indústria-motriz, conjugada com uma cadeia de produção e adicionando o máximo de valor possível. Não é mera coincidência encontrar na bibliografia de *The Competitive Advantage of Nations*, de Porter (1990), dois textos de autores clássicos do desenvolvimento econômico regional, a saber, *The Strategy of Economic Development*, de A. Hirschman (1958), e “L’effet d’entraînement: de l’analyse au repérage quantitatif”, de F. Perroux (1973).

Essa recuperação é processada através da incorporação de vários elementos que aparecem naqueles exemplos exitosos de desenvolvimento endógeno, e que estavam ausentes dos conceitos e modelos tradicionais, que, aliás, serviram para estes como pontos críticos, quais sejam: (i) articulação sistêmica da indústria em si mesma, com o ambiente externo macroeconômico e infra-estrutural, e com as instituições públicas e privadas, tais como universidades, centros e institutos de pesquisa, etc., a fim de maximizar a absorção de externalidades, principalmente tecnológicas; (ii) plasticidade na ação, obtida através de uma forte associação entre a indústria e os atores e agentes locais, que permita proces-

⁹ Ver Porter (1998).

¹⁰ A solução do “diamante” é um esquema desenhado por Porter que, na forma de uma pedra de diamante lapidado, une alguns pontos ou fatores responsáveis pela criação de vantagens competitivas para uma indústria-nação/região: (i) estratégia, estrutura e rivalidade da empresa; (ii) condições dos fatores; (iii) setores conexos e de apoio e (iv) condições da demanda.

tos rápidos de adaptações face às transformações do mercado; e (iii) forte vocação externa, sempre buscando o objetivo da competitividade exterior. A idéia central é a de formar uma indústria-chave ou indústrias-chave numa determinada região, transformá-las em líderes do seu mercado, se possível internacionalmente, e fazer dessas indústrias a ponta de lança do desenvolvimento regional, objetivos esses alcançáveis através de uma mobilização total e integrada entre os agentes dessa região.

A estratégia hegemônica do *cluster* está muito mais próxima da grande produção flexível do que propriamente da pequena produção flexível, sem demonstrar, no entanto, qualquer tipo de discriminação pelas pequena e média empresas.¹¹ Assim, a abordagem associada ao *cluster* consegue se diferenciar tanto da visão fordista tradicional, identificada com a grande indústria de produção de massa, quanto da visão distritalista, identificada com a pequena produção flexível. Além disso, a estratégia de *cluster* está mais próxima da idéia de um “modelo” propriamente, dado que ela assume um caráter mais normativo, enquanto aquelas são mais intuitivas. O indicador claro deste aspecto é o fato de freqüentemente encontrarmos na literatura sobre *cluster* a solução do “diamante” proposto por Porter, uma solução forte e convincente. Deste modo, o *cluster* tem a vantagem de assumir uma forma menos difusa do que outros conceitos e modelos de organização de MPME, e de desenvolvimento regional.

5. Transposição de experiências internacionais: limites e possibilidades

As estratégias apresentadas anteriormente produziram ícones importantes de organização de MPME e de desenvolvimento local e regional. O mais apropriado para o nosso interesse é, sem dúvida, o caso da Terceira Itália, onde prosperaram distritos industriais abrigando setores para os quais o Brasil, em várias de suas regiões, apresenta revelada vocação: têxtil, confecções, calçados, móveis, cerâmica, etc. Diante desse espelho, é tentadora a decisão de se processar uma transposição dessas experiências e estratégias para a economia brasileira. Entretanto, como

¹¹ Oportuno registrar que uma corrente marshalliana muito forte utiliza também o conceito *cluster* para tratar aglomerações de pequenas e médias empresas, tal como fazem os adeptos do distrito industrial. Nessa corrente, podemos encontrar inúmeros autores, dentre os quais R. Schmitz (1999), M. Amorim (1998), etc.

se sabe e já se segue, é recomendável que se tomem algumas precauções, principalmente de duas naturezas.

A primeira, já bem perceptível e madura entre pesquisadores e formuladores de políticas públicas brasileiros, é que se deve levar em conta o ambiente cultural, político e institucional que gerou essas experiências, neste caso particular, a Terceira Itália.¹² A segunda, menos perceptível, é que essas experiências nasceram e se desenvolveram, não só em ambientes específicos, mas também em épocas, contextos e configurações políticas e econômicas muito diferentes. As referidas experiências, que nasceram há muito, se beneficiaram das estruturas, do padrão e da prosperidade do “antigo” regime fordista, isto é, dos recursos e investimentos fáceis, dos gastos militares, do crescimento econômico robusto, da forte intervenção do Estado, etc..

Embora fazendo parte desse velho regime, essas experiências traziam, em seu interior, novas formas de produção e de organização social, o que lhes permitiu, portanto, o descolamento do regime fordista e a fundação de uma nova geografia econômica, baseada em novos paradigmas de organização de empresas. Queremos dizer com isso que os ambientes, as especificidades e os contextos que geraram essas experiências são impossíveis de serem replicados em outros espaços e tempos, mesmo porque o consenso econômico de hoje é bem diferente daquele que o precedeu.

Ademais, o universo das micro, pequenas e médias empresas no Brasil – suas estruturas e composição – é bem diferente daqueles contextos onde foi possível a reprodução dessas experiências. Um dos fatores mais desafiadores para as políticas de apoio para essas empresas no Brasil é, sem dúvida, o número elevado de negócios informais, e sua natureza difusa. Sendo assim, os *clusters* americanos, os distritos marshallianos da Itália e os tecnopolos dos países industrializados nos parecem um tanto quanto sofisticados para nos servir de referências puras de estratégias de organização para essas empresas. Assim, o que se revela recomendável é a construção de categorias apropriadas, adaptadas à realidade brasileira. Na França, por exemplo, pesquisadores e formuladores de políticas públicas evoluíram para uma categoria denominada Sistema Produtivo Local – SPL. No Brasil, após um período de tentativas de transposições descuidadas de categorias, pesquisadores e formuladores

¹² Essa percepção cresceu graças a inúmeros trabalhos que alertaram para os limites das transposições. Dentre esses trabalhos, podemos destacar o livro organizado por Cocco, Urani e Galvão (1999).

de políticas parecem ter evoluído para uma *tropicalização* do conceito ou da estratégia, fixando-se em torno da categoria Arranjos Produtivos Locais – APL.¹³ Isto revela, em certo sentido, que as aglomerações brasileiras de MPME ainda se encontram em estágios relativamente baixos de interdependência, entre as próprias empresas e entre as empresas e as instituições de apoio.

Independente da nomenclatura, se distrito industrial, meio inovador, *cluster*, sistema produtivo local ou arranjo produtivo local, o que devemos salientar são os elementos estruturantes comuns, apresentados em todos os casos exitosos de organização coletiva de MPME. Esses casos têm apresentado quatro elementos comuns: capital social, estratégia coletiva de organização da produção, estratégia coletiva de mercado, e articulação político-institucional. Não só os casos exitosos têm apresentado esses elementos, mas esses quatro elementos têm se apresentado de maneira articulada. Qualquer caso brasileiro que apresente essa configuração estará, sem dúvida, dentro de uma categoria mais evoluída, como o Sistema Produtivo Local – SPL. Salientamos, a seguir, algumas considerações sobre esses quatro elementos estruturantes.

Capital Social, fator intangível por natureza, é o acúmulo de compromissos sociais construídos pelas interações sociais em uma determinada localidade. Esse tipo de capital se manifesta através de confiança, normas e cadeias de relações sociais e, ao contrário do capital físico convencional, que é privado, ele é um bem público. O principal aspecto do capital social é a confiança, construída socialmente através de interações contínuas entre os indivíduos (ver Putnan, 1996). O capital social acumulado em um determinado núcleo produtivo é a condição principal para a cooperação, a formação de redes, associações e consórcios de pequenos produtores e empresas. É também a principal fonte da coordenação e da governança do núcleo de produção.

A *estratégia coletiva de organização da produção* reflete as decisões coordenadas, entre os produtores, sobre quem vai produzir, o que produzir e como produzir. E é neste ponto que o agrupamento das pequenas empresas define sua força em relação às grandes empresas, porque nele é que se define a equivalência da vantagem em relação à escala da compra dos insumos, do uso de máquinas e equipamentos, da produ-

¹³ Seu caráter pioneiro deve-se ao grupo de pesquisa REDESIST, do Instituto de Economia da UFRJ (www.ie.ufrj.br/redesist/). Ver também Cassiolato e Lastres (1999) e Lemos (2002).

ção em geral, etc.. Neste ponto também se manifesta e se processa a aprendizagem coletiva, fonte das inovações e da competitividade. Para o sucesso dessa estratégia, o aporte do capital social é fundamental.

A *estratégia coletiva de mercado* também reflete ações coordenadas e convergentes entre os produtores. De pouco vale a estratégia coletiva em relação à produção, se não houver uma estratégia igualmente coletiva e coordenada, para se atingir os mercados. Os mercados compradores são normalmente controlados por grandes *players*, mas também condicionados por grande escala. Sem uma estratégia comum entre os produtores, fica difícil para as pequenas empresas superar esses obstáculos. Em outras palavras, pode-se dizer que, sem uma estratégia coletiva de mercado, as pequenas empresas veriam suprimidas as economias de escala atingidas nos planos da compra dos insumos e da realização da produção.

Articulação político-institucional, também derivada do capital social, é o mecanismo pelo qual o núcleo produtivo se relaciona com as organizações públicas e privadas responsáveis pelas políticas públicas, e com as organizações privadas às quais cumpre o apoio às pequenas empresas, ou ao desenvolvimento local. As experiências têm mostrado que, quanto mais capital social acumulado num determinado núcleo ou aglomeração de tais empresas, maior e mais eficaz a articulação com as organizações e instituições.

A averiguação da presença desses quatro elementos, bem como de suas articulações, no interior de um determinado núcleo produtivo permite identificar o estágio no qual se encontra o arranjo produtivo em questão, possibilitando, assim, uma certa liberdade de abstração espacial em relação às experiências consagradas. Digamos que esse exercício possa oferecer uma contribuição metodológica de identificação na realização de estudos de casos.

6. Difusão das estratégias de grupos de MPME

A estratégia que valoriza o agrupamento de micro, pequenas e médias empresas – não importando qual seja a nomenclatura – tem conquistado uma visível preferência da parte das políticas públicas de desenvolvimento, seja com o objetivo de adaptar as estruturas produtivas, seja para gerar emprego e renda, ou ainda para promover o desenvolvimento de um local ou de uma região. Isto tem acontecido com mais ênfase nos

países desenvolvidos, mas com mais acanhamento nos países em desenvolvimento. Na maioria dos casos, essa estratégia tem servido basicamente de mecanismo estruturador e organizador das MPME, tendo ocupado rapidamente o lugar dos mecanismos institucionais que apoiavam individual ou isoladamente essas empresas. Também neste caso, o processo de adoção dos novos mecanismos tem caminhado com rapidez nos países desenvolvidos, e com lentidão nos países em desenvolvimento.

No que se refere aos países da OCDE, a política de desenvolvimento dos sistemas produtivos locais baseada, em particular, na estratégia de *cluster*, já é oficial. Basta lembrar que essa organização, juntamente com a Comunidade Econômica Européia – CEE e a Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale – DATAR, criaram um Congresso Mundial e anual para discutir experiências que aplicam essa estratégia.¹⁴ O próprio DATAR, na França, tem um programa especial de mapeamento e apoio aos sistemas produtivos locais. Os poderes públicos italianos têm incontáveis programas de apoio aos distritos industriais. Outros países, como a Austrália e a Nova Zelândia, têm programas nacionais explícitos de estímulo à formação de redes, alianças e agrupamentos de empresas. No patamar das instituições internacionais, a UNIDO (2001) tem um programa especial voltado para o desenvolvimento de *clusters*, intitulado *Development of Clusters and Networks of SMEs*. O Banco Mundial vem emitindo sinais de simpatia por esse tipo de estratégia, sem, no entanto, abandonar os grandes projetos estruturantes.

No Brasil, inúmeros estados e municípios já adotam, de uma maneira ou de outra, essa estratégia, muitas vezes disfarçada sob a terminologia de desenvolvimento local e sustentável. O governo federal já vem apoiando iniciativas dessa natureza, através de, pelo menos, dois programas: o “Arranjos Produtivos Locais”, do Ministério de Ciência e Tecnologia, e o “Fórum da Competitividade”, dedicado à organização de cadeias produtivas locais, e do âmbito de ação do Ministério do Desenvolvimento. O Ministério da Integração Nacional também tomou algumas iniciativas, ao discutir estratégias de desenvolvimento local com as ex-superintendências regionais de desenvolvimento. Essas discussões surgiram como forma de contrabalan-

¹⁴ Ver os Anais *The Exchange Fair of the World Congress on Local Clusters*, resultado do Congresso realizado em 2001, na França. Mas antes disso, a OCDE já havia reunido e publicado um conjunto grande de artigos sobre sistema produtivo local no volume OCDE (1996), já citado neste texto.

çar o programa “Avança Brasil”, do governo federal, pesadamente concentrado no financiamento de grandes projetos estruturantes. Apesar disso, as iniciativas federais brasileiras a favor das estratégias voltadas para a promoção dos arranjos e sistemas produtivos locais são ainda muito tímidas, o que deixou, e ainda deixa, um vasto espaço para iniciativas estaduais, dominadas pela lógica da concessão de subsídios fiscais na atração de médias e grandes empresas.

As políticas de concessão fiscal ainda ocupam lugar de destaque no conjunto de ações estaduais e municipais, com o objetivo de impulsionar as economias locais, mas seus verdadeiros resultados ainda são desconhecidos. O aspecto negativo desse tipo de planejamento é a disseminação da idéia do crescimento fácil. Tal como evoluiu durante os anos 1990, o crescimento dito fácil encontrará, sem dúvida alguma, seus limites. E esses limites estão no forte preconceito que pesa sobre ele; no limite financeiro dos governos; no peso das avaliações críticas e pertinentes; no desgaste causado pela falta de coerência industrial interna; nos desencontros de estratégias, pública e privada; na falta de capacidade local de absorção do investimento externo, inicialmente atraído pelos incentivos.

Acreditamos que os mecanismos fiscais, mesmo que continuem a existir, poderão ser convertidos, em parte, em instrumentos de apoio à estruturação de arranjos e sistemas produtivos locais formados por micro, pequenas e médias empresas, obedecendo, portanto, à nova lógica de desenvolvimento local e regional, segundo a qual a prática tem sido a de buscar coerência entre território, atividades econômicas e aprendizagens locais.

7. Por uma nova política de apoio às MPME: a favor dos arranjos produtivos locais

7.1. Adequação da concepção e desafios institucionais

Em si mesma, a importância econômica das micro, pequenas e médias empresas no Brasil já justificaria amplas políticas públicas de apoio ao seu desenvolvimento. As principais fontes estatísticas brasileiras – IBGE, MT, SEBRAE – indicam que 98% das 4,7 milhões de empresas registradas são micro e pequenas empresas; 59% da população economicamente ativa (PEA) são absorvidas por esse segmento; 48% da produção nacional são gerados pelas pequenas empresas e 21% do PIB são produzidos pelas MPME.

As justificativas econômicas, como se pode ver, são abundantes, mas o que também se observa é ainda uma insuficiência no tratamento desse universo. Mais do que isso, o que chama a atenção é a inadequação na abordagem do mesmo. Para o atual ambiente econômico e institucional, de forte instabilidade, não basta ter amplas e massivas políticas de apoio, é necessário ter políticas amplas, porém adequadas. Mesmo em outras épocas e em outros países – e a Índia é um exemplo disso (ver Kennedy, 2001) –, o apoio às pequenas empresas por meio de uma estratégia massiva, universalista e horizontal não se mostrou eficiente, embora até pudesse ser considerada uma política adequada para o ambiente econômico e institucional de outras épocas. Ainda para o caso da Índia, este país era marcado pelo protecionismo e pela influência política gandhista.

A fim de atingir uma boa adequação das políticas de apoio, não basta o voluntarismo do Estado, mesmo que ele seja importante. Em primeiro lugar, é razoável encarar as micro e pequenas empresas como fonte de negócios e base do desenvolvimento econômico, no lugar de vê-las como colchão amortecedor de crises sociais (Tendler, 2002). Ainda nesta mesma linha de argumentação, é razoável também não alimentar o conformismo em relação à situação de informalidade vivida pelos micro e pequenos negócios (De Soto, 2001). Em segundo lugar, tratando-se de um ambiente econômico aberto e competitivo, parece ser ainda mais razoável apoiar esses tipos de empresas quando estas estão agrupadas em redes e arranjos produtivos, no lugar de estarem isoladas. Isto não significa praticar algum tipo de ortodoxia contra as pequenas empresas isoladas e independentes, mas, sim, procurar vantagens, não apenas do lado das empresas, mas também do lado das instituições de apoio e dos recursos aplicados. Para ambos os lados as questões da escala e dos rendimentos crescentes são importantes alavancas para o aumento da eficiência e da competitividade.

É evidente que, quando se trata de apoiar arranjos produtivos locais, a proximidade geográfica é revelada como um elemento-chave para o sucesso desse tipo de apoio, e, neste caso, nos deparamos com o primeiro desafio. As grandes instituições detêm os melhores quadros de recursos humanos, as maiores parcelas de recursos financeiros e os melhores postos de observação das tendências econômicas. Enquanto isso, as instituições estaduais, municipais e não governamentais, que se encontram próximas e dentro dos territórios que abrigam as redes e os agrupamentos de pequenas empresas, são geralmente carentes daqueles recursos, mas, em compensação, detêm as vantagens oferecidas pela proximidade. O

SEBRAE, além de já possuir uma política oficial de apoio aos arranjos produtivos, vem demonstrando capacidade em combinar grandes estruturas com ganhos de capilaridade, o que poderá facilitar a penetração e os trabalhos de apoio junto aos arranjos produtivos locais.¹⁵ No Brasil, o momento é particularmente rico, porque há um processo de descentralização administrativa e regional das políticas públicas, que pode ser combinado com um processo de reinvenção das políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas, combinação essa que poderia neutralizar os traumas políticos normalmente causados por um processo de substituição de papéis e funções entre os vários níveis dos poderes públicos. O cumprimento dos ciclos desses dois processos, de maneira combinada, é a condição básica para o sucesso das políticas voltadas para os grupos, redes e aglomerações de empresas.

Como consequência desse desafio, as instituições responsáveis pelos programas de apoio deverão empreender esforços no sentido de converter o modelo focado na oferta, ainda predominante, para o modelo focado na demanda e nas especificidades dos problemas apresentados pelos grupos de MPME. De acordo com inúmeras experiências¹⁶, as naturezas dos problemas são semelhantes entre esses grupos, mas eles se manifestam de maneiras diferentes, conforme os setores, ambientes, territórios e regiões nos quais se encontram. Logo, mesmo atendendo a lógicas econômicas convergentes, é necessário que a oferta final de soluções de problemas se adapte às demandas específicas, influenciadas pelos setores e territórios. Um exemplo internacional ilustrativo de fracasso do modelo focado na oferta está na constituição do National Institute of Standards and Technology – NIST, por iniciativa do governo federal americano. Partindo de um princípio correto, o de reforçar a competitividade das empresas, o NIST foi criado com os objetivos de vulgarizar e transferir tecnologia para as pequenas e médias empresas localizadas em território americano, onde muitos estados foram contemplados. Estando o NIST muito voltado para a transferência de tecnologia – que, muito provavelmente, foi realizada de maneira padronizada –, logo se percebeu que os problemas das empresas eram muito mais prosaicos e diversificados, havendo, também, problemas de for-

¹⁵ No momento, o SEBRAE realiza uma seleção de arranjos produtivos em todos os estados da federação para que os mesmos sirvam de projetos pilotos de um programa nacional de apoio.

¹⁶ Ver, por exemplo, os anais do *World Congress on Local Clusters*, da OCDE (2001).

mação de mão-de-obra, financiamento, organização empresarial, gestão e comercialização (Rosenfeld, 1996).

Enfeixando todos esses aspectos, diríamos que uma nova e boa concepção de política de apoio às MPME, com chances de atingir um elevado grau de sucesso, seria aquela que reunisse os seguintes atributos: (i) inexistência de qualquer postura paternalista; (ii) fomento à formação de redes e arranjos, onde possam se manifestar a cooperação entre as empresas, e entre elas e as instituições de apoio; (iii) envolvimento de diversos níveis de instituições e organismos, públicos e privados, respeitando os princípios da proximidade e da descentralização; (iv) concentração dos esforços no foco da demanda; (v) envolvimento de diversas frentes de ações, de maneira coordenada.

7.2. Iniciativas, ações e instrumentos de apoio

A primeira e grande possibilidade de participação do poder público brasileiro a favor das micro, pequenas e médias empresas está na melhoria do ambiente econômico e institucional no patamar macroeconômico, ambiente este que determina a quantidade e a qualidade das ações empreendedoras. Sabe-se que o empreendedor é aquele indivíduo que assume riscos em situações adversas, mas a conjuntura econômica brasileira produzida nas duas últimas décadas resultou na proliferação de um empreendedorismo de baixa qualidade. São indivíduos que, pressionados pelo desemprego, lançam-se no mercado informal como prestadores de serviço, vendedores ambulantes, etc., procurando uma estratégia de sobrevivência. Mesmo aquelas atividades manufatureiras surgidas nos setores de confecções, artesanato, produção de doces, etc. revelam também um baixo nível de qualidade de empreendedorismo. Para se ter uma idéia numérica da situação, pesquisa realizada pelo IBGE, em 2000, mostra que das 710,3 mil empresas criadas naquele ano, 92,8% tinham até quatro empregados, e, desse total, 93,2%, ou seja, 426,8 mil, encerraram seus negócios até o final do mesmo ano.

Ainda que o saldo entre abertura e fechamento de empresas seja positivo¹⁷, fica difícil uma avaliação adequada sobre a manifestação do empreendedorismo no Brasil, sua dimensão e qualidade. Neste caso,

¹⁷ Ainda segundo o IBGE, entre 1997 e 2000, a taxa média de abertura de empresas foi de 19,4%, enquanto a taxa média de fechamento foi de 12,9%.

uma taxa relativamente elevada e sustentável de crescimento econômico poderia, de fato, constituir-se na verdadeira estufa ou incubadora de empreendedores, facilitando o nascimento e a evolução de pequenos negócios, e mesmo a evolução de seus agrupamentos. Na falta de um crescimento econômico robusto e sustentável, os arranjos produtivos, assim como as micro, pequenas e médias empresas tomadas individualmente, necessitam de algumas medidas de caráter horizontal para que possam desenvolver suas iniciativas empreendedoras.

As medidas mais recomendadas e consensuadas são aquelas voltadas para a desburocratização na abertura da firma, ou a simplificação de processos, e a flexibilização tributária. Neste mesmo campo, uma frente aparentemente promissora em termos de resultados, embora sem consenso, é aquela sugerida por De Soto (2001), segundo a qual, seria necessário não apenas facilitar e encurtar os prazos relativos à abertura de pequenos negócios, mas também implementar um revolucionário processo de regularização dos títulos de propriedade daqueles indivíduos que detêm a posse de seus terrenos, casas, pontos comerciais, etc., normalmente situados nas periferias das grandes cidades. Esse ato de reconhecimento poderia regularizar as garantias reais “possuídas” pelos pequenos empreendedores, que as utilizariam em suas tomadas de empréstimos.

No tocante à oferta de crédito, há necessidade de caminharmos rapidamente para um consenso sobre um novo modelo de concessão de crédito e financiamento, inclusive para exportação. Neste campo, um importante estudo acaba de ser concluído pelo SEBRAE¹⁸ (2002) nacional, e nele são recomendadas medidas inovadoras, no sentido de: (i) melhorar as informações positivas sobre pequenas empresas; (ii) reduzir a assimetria de informações; (iii) reformular as bases de garantias nos empréstimos; (iv) constituir estruturas de finanças de proximidade, ou *clusters banks*; (v) expandir o microcrédito. Para completar essa linha de soluções horizontais, as grandes instituições, como o SEBRAE e o BNDES, devem reformar suas bases de dados e informações sobre MPME, bem como ampliar e intensificar o trabalho de balcão (inclusive eletrônico), no tocante à oferta e à disponibilização de informações.

O apoio do poder público a qualquer agrupamento de empresas deve ser orientado pela modéstia, suficiente para evitar que as organizações

¹⁸ Estudo coordenado pelo economista Mauro Arruda, em 2002, e intitulado *Como melhorar o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito e expandir o microcrédito*.

públicas saiam pelos quatro cantos do país construindo *clusters*, arranjos e sistemas produtivos locais. Não se trata de construir estruturas físicas estáticas, a exemplo do que aconteceu no Brasil, na década de 1970, com a multiplicação de “distritos industriais” ao redor das cidades. O saldo dessa experiência foi o surgimento de carcaças de prédios industriais vazios, quando não empreendimentos imobiliários compostos por empresas de diversos ramos de atividade, impossibilitados de gerar a sinergia e as externalidades a que se referiu Marshall.

As redes e agrupamentos localizados com produção especializada são, antes de tudo, manifestações espontâneas, auto-organizadas, surgidas em torno de um ponto onde se forma um núcleo produtivo. As razões para esse surgimento são inúmeras: fonte de matéria-prima; presença de fornecedores; disponibilidade de recursos naturais específicos ou de boa qualidade; proximidade de mercados; presença de universidades e centros de pesquisa; bifurcações causadas por estratégias de sobrevivência de pequenos produtores submetidos à grande produção comercial agrícola; produção artesanal etc. Em muitos casos, a combinação exata de fatores responsável pela evolução dos núcleos produtivos para estágios complexos de arranjos permanece sendo ainda um mistério, donde a dificuldade de transformar o desenvolvimento desses agrupamentos em algo perfeitamente planejável. Tal mistério levou Krugman (1991) a denominar esta combinação de “acidente histórico”. Entretanto, esse fenômeno tem dificuldade de evoluir ao sabor da mão invisível e, por essa razão, o poder público, em seus diversos níveis, tem o seu papel a preencher no desenvolvimento dos arranjos produtivos, como vem acontecendo em muitos países, sem, todavia, fazer com que o poder público procure substituir o capital social local requerido para o sucesso de qualquer arranjo produtivo.

Experiências internacionais têm mostrado que os principais promotores públicos de estratégias de desenvolvimento de grupos de MPME têm sido as coletividades regionais e locais, geralmente com vistas voltadas para o desenvolvimento local ou regional. No Brasil, os candidatos naturais desta promoção são os governos municipais e estaduais. Mas, apesar desta vocação natural, devido à proximidade, esses segmentos não têm demonstrado desempenho satisfatório, a começar pela falta de iniciativa. Esse déficit pode estar associado a diversos fatores, dentre eles a falta de preparo técnico das equipes locais, a falta de visão geral das tendências econômicas e o efeito da inércia das políticas do passado.

Nessa falha institucional, entendemos que as grandes instituições nacionais e federais, como universidades, SEBRAE, BNDES, Banco do Nor-

deste, FINEP, ministérios, etc., podem ter um papel importante em duas direções complementares. Primeiro, informar e mostrar aos governos e organizações de produtores locais onde estão as janelas de oportunidades abertas pelo novo ambiente econômico e institucional às empresas de pequeno porte. Segundo, apoiar a preparação técnica dos quadros pertencentes aos governos locais, com enfoque voltado para os novos paradigmas de organização desses segmentos de empresas. A bem da verdade, este tipo de trabalho já foi iniciado por intermédio de instituições federais como MCT/FINEP (APL e Plataformas Tecnológicas), mas, a rigor, trata-se de uma iniciativa que, além de tímida, partiu do pressuposto de que a ponta final, nos estados, estava preparada técnica e conceitualmente para “receber” o programa. Faltou, portanto, um trabalho preparatório.

Ainda com base em experiências internacionais, o primeiro passo prático, no sentido de fomentar e organizar as redes e arranjos produtivos de MPME, é iniciar um trabalho descentralizado de identificação e mapeamento de núcleos e arranjos produtivos locais. No Brasil, não há conhecimento satisfatório sobre a localização e o estado de organização desses agrupamentos, salvo para aqueles casos ícones, como as concentrações de produtores de calçados do Vale dos Sinos e de Franca, os produtores de vinho da Serra Gaúcha, entre outros. Há necessidade de se conhecer a fundo a variedade de núcleos e arranjos produtivos espalhados sobre o território nacional.

Esse trabalho deve ser realizado por equipes ligadas às universidades, aos governos estaduais¹⁹ e municipais e às organizações não governamentais, mas apoiadas por programas nacionais do governo federal e do SEBRAE. Devem ser evitadas as referências sofisticadas de arranjos, internacionais e nacionais, a fim de não limitar o campo de escolha dos mesmos, pois tal limitação pode acabar por excluir núcleos produtivos importantes no plano local, como as castanheiras e as quebradeiras de coco e babaçu no Norte do país, os núcleos produtivos dos assentamentos agrícolas, e muitos outros. O mais importante é que a aglomeração encontrada e identificada ofereça alguns indicadores que revelem o enraizamento das atividades, além de revelar indícios de co-operação entre as empresas e produtores. O resultado desse trabalho

¹⁹ No Brasil, algumas pesquisas e estudos de identificação e análise dos Núcleos e Arranjos Produtivos Locais – APL vêm sendo realizados. Aqui podemos mencionar os trabalhos realizados pela REDESIST/UFRJ, com apoio da FINEP, SEBRAE e CNPq, e também os trabalhos realizados pelo Centro de Estratégias de Desenvolvimento – CED/SEPLAN, com o apoio do Governo do Estado do Ceará. Sobre estes últimos, ver Amaral Filho *et al* (2002).

deve oferecer uma agenda de intervenções construída a partir dos problemas e potencialidades identificados. Essa fase deve ser seguida por um trabalho de seleção dos “arranjos promissores”, a fim de possibilitar a execução de experiências-piloto.

A utilidade das experiências-piloto está em facilitar testes e, portanto, a montagem de mecanismos e arranjos institucionais capazes de coordenar, reunir e canalizar as ações para os focos de problemas identificados, o que não é fácil devido ao problema de sobreposições institucionais. Nota-se que não há um padrão, um modelo de amarração institucional, que possa ser adotado. Isto é, para cada arranjo produtivo manifesta-se um determinado tipo de coordenação, seja vertical ou horizontal, endógeno ou exógeno ao arranjo. Há e haverá arranjos produtivos nos quais o capital social encontra-se já bem avançado, facilitando o diagnóstico dos problemas e as respectivas articulações institucionais; outros núcleos e arranjos carecem desse capital social, necessitando, portanto, de estímulos externos.

De toda maneira, o ideal é que as instituições de apoio, públicas e privadas, nacionais e locais, mantenham programas que facilitem um amplo diálogo entre as empresas, ao mesmo tempo que entre empresas e instituições, a fim de facilitar o desenvolvimento e o acúmulo desse capital social e a conseqüente cooperação. Cabe lembrar que, no Brasil, ainda há muita resistência da parte das MPME em buscar soluções junto a outras empresas do mesmo grupo, ou do mesmo setor.²⁰ Esses programas devem ser acompanhados de outros programas preocupados com a oferta de informações sobre tecnologias, mercados, fontes de financiamento, etc., Neste campo, o SEBRAE e o BNDES têm um papel importante a preencher.

No tocante às ações e aos instrumentos verticais, ou ao apoio direto, os poderes e as instâncias locais, como governos estaduais, prefeituras, universidades, centros tecnológicos e organizações não governamentais do Sistema “S”, inclusive SEBRAE, são os mais aptos a conduzir programas de apoio direto às redes e aos arranjos produtivos. Para esse engajamento, os poderes locais necessitam, com urgência, se instrumentalizar de maneira estrutural e institucional, a fim de que sejam criados referências e canais de comunicação e aproximação com os agrupamentos de empresas. Dado o novo ambiente econômico e

²⁰ Pesquisas recentes realizadas pelo SEBRAE, Banco do Nordeste, Confederação Nacional da Indústria-CNI (2002), entre outras fontes, mostraram isso com muita clareza.

institucional, complexo e competitivo, não é mais possível deixar ao SEBRAE toda a responsabilidade de apoio a essas empresas.

Os programas de apoio direto devem ser flexíveis e coordenados a ponto de atender às diversas situações e aos problemas encontrados nessas aglomerações. As pesquisas de campo, já citadas, têm encontrado múltiplas formas de agrupamentos: pequenas e grandes concentrações de empresas; grupo de microempresas informais funcionando em regime de subcontratação; grupo de pequenas empresas trabalhando em regime de cooperação, consórcio, etc.; pequenas empresas sendo coordenadas por uma média ou grande empresa etc. Como foi dito, para todos os casos as naturezas dos problemas são semelhantes, mas as formas e os conteúdos são específicos, daí a necessidade da flexibilidade dos instrumentos de apoio.

O problema central enfrentado por redes e grupos de MPME tem sido o desafio da competitividade, ou seja, o constrangimento exercido pelo ambiente econômico no tocante à conquista e à manutenção de mercado. Isto acontece, sobretudo, com as empresas independentes, mas também com as pequenas empresas organizadas em grupos, quando não são coordenadas por uma grande empresa contratante. Entendemos que a manutenção e a busca da competitividade dessas empresas devem ser o principal foco dos programas de apoio direto a esse segmento, e, por isso, os programas devem ser implementados por meio de ações e instrumentos que estimulem as inovações.

De maneira geral, as pequenas empresas apresentam um bom desempenho na difusão de inovações tecnológicas, uma vez que esta difusão é facilitada pela flexibilidade estrutural. Mas, o mesmo não acontece com a geração de inovações, em particular nas empresas de menor porte. Tendo em vista seu tamanho, e todos os fatores limitantes que derivam desse fator, essas empresas não são suficientemente capazes de investir em pesquisa e desenvolvimento – P&D, seja para desenvolver um novo produto, seja para alterar o processo de produção, ou para melhorar as formas de organização e de gestão, ou seja, as três principais estratégias de negócios das pequenas e médias empresas (ver CNI, 2002).

O fato de estarem organizadas em grupo, exercendo a cooperação e procurando estratégias comuns de produção e de mercado, já significa boas condições para a geração de inovações, porque as empresas intensificam a troca de informações e aceleram a aprendizagem coletiva. Mas isso ainda não é suficiente, porque muitos núcleos e arranjos produtivos no Brasil apresentam um baixo nível de interdependência empresarial,

além de um isolamento em relação a fornecedores, clientes, consultores, enfim, aos canais privados de inovações.

É preciso, portanto, que as instituições de apoio participem nesse processo, ofertando infra-estrutura e transferindo conhecimento e tecnologia adequados. Essa oferta solicita uma cesta de soluções onde cabem muitos itens, dos mais simples, como a montagem de portais eletrônicos, aos mais complexos, como a montagem de incubadoras e parques tecnológicos.²¹ Uma outra observação é que, com base no relatório da Confederação Nacional da Indústria (2002) sobre a indústria nacional, essa oferta deveria ser dirigida principalmente para o segmento das pequenas empresas, inclusive microempresas, porque foram elas que mais sofreram os efeitos da competitividade na década de 1990, e porque são fontes importantes de geração de emprego.

Em matéria de políticas e programas de apoio direto aos agrupamentos de MPME, a Comunidade Européia – CEE, especialmente a Itália, tem dado bons exemplos a serem tomados como lições (ver Lemos, 2002). Naquele continente, as autoridades locais, com forte apoio de fundos nacionais e de outros países europeus, oferecem estruturas institucionais, agências e centros de serviços tecnológicos e assistência técnica que trabalham junto com os grupos de empresas. Este trabalho conjunto contempla itens como: pesquisa industrial; disseminação de informações sobre o mercado; tendências de moda; padrões e regulações; serviços para aperfeiçoamento e transferência de tecnologia; treinamento; pesquisa e desenvolvimento; ensaios e serviços de certificação etc..

8. Considerações finais

Nas duas últimas décadas, assistimos, em escala mundial, ao ressurgimento da importância das micro, pequenas e médias empresas, tanto na sua multiplicação numérica quanto na geração de emprego por parte dessas empresas. Esse fenômeno está associado às transformações estruturais pelas quais passou o capitalismo contemporâneo, cujos even-

²¹ Neste sentido, há exemplos interessantes que começam a emergir no Brasil. Para ficar em apenas dois deles, podemos citar os casos do Porto Digital de Recife e do Centro Digital em Fortaleza, que são projetos fomentados pelos respectivos governos, a fim de apoiar e estimular a aglomeração e a cooperação entre as pequenas e médias empresas do setor de tecnologia de informação – TI.

tos mais marcantes foram: (i) a crise do planejamento e da intervenção regionais centralizados; (ii) a reestruturação do mercado; (iii) a megametropolização, seguida por megaproblemas urbanos; (iv) a globalização e a abertura econômica; e (v) o uso intensivo da tecnologia da informação e da telecomunicação. Tais eventos, conhecidos como patrocinadores da passagem do regime de produção fordista para o regime de produção pós-fordista, exigiram das empresas novas formas de organização, comandadas pela necessidade de maior flexibilização das estruturas. A resposta das empresas resultou em dois processos: um, de desintegração vertical efetuado pelas grandes empresas, e outro, de integração horizontal, operado pelas MPME. Ambos os processos passaram a valorizar as empresas e os empreendimentos de pequeno porte, porque estes revelaram ser mecanismos de estabilização e de absorção de riscos no âmbito do novo ambiente econômico e institucional. No segundo processo, chamaram atenção as estratégias exitosas de organização baseadas nos agrupamentos territorializados, funcionando com base na especialização flexível. Dessas estratégias, as mais conhecidas são os *clusters* americanos e os distritos industriais italianos.

Espelhados nessas experiências, inúmeros governos nacionais, regionais e locais, bem como organizações internacionais de desenvolvimento econômico, passaram a se interessar e a implementar políticas de apoio à formação e ao desenvolvimento de redes e agrupamentos de empresas. O que se nota é que essas iniciativas de planejamento têm sido mais evidentes e aceleradas nos países desenvolvidos, e acanhadas e menos evidentes nos países em desenvolvimento, inclusive no Brasil. Entendemos que estratégias como essas são oportunas para a economia brasileira, porque podem assegurar mais empregos, além de poderem contribuir para a renovação da política de desenvolvimento regional. Para se ter uma boa adequação, é necessário que as políticas públicas brasileiras, voltadas para grupos de MPME, privilegiem o enfoque do desenvolvimento econômico, combinado com o esforço de buscar um maior grau de formalização das empresas. Além disso, é por demais oportuno que se abandone, onde for necessário, o enfoque da oferta em favor do enfoque da demanda, e que essas necessidades sejam alcançadas por meio das instâncias próximas das empresas. Há duas possibilidades de intervenções públicas, uma horizontal e outra vertical. As intervenções horizontais devem procurar atender a necessidade de melhoria da qualidade do empreendedorismo, afetado negativamente pela falta relativa de crescimento macroeconômico. Com ou sem crescimento robusto

to e sustentável, as grandes instituições de apoio têm muito espaço para atuar na oferta de informações e na remodelação do sistema de crédito e financiamento, hoje insuficiente e ultrapassado. Além disso, essas instituições podem atuar na preparação técnica de recursos humanos que devem atuar junto às redes de empresas e aos arranjos produtivos locais. As intervenções verticais, orientadas pela proximidade, devem estar a cargo dos governos estaduais e municipais, bem como das organizações não governamentais – inclusive o sistema “S” –, mas apoiadas por fundos e programas federais. Ao intervir, nada melhor do que atender o princípio da modéstia, a fim de evitar a desorganização dos núcleos e arranjos produtivos, geralmente sustentados por algum tipo de governança adquirida por conta própria. Por fim, os apoios diretos devem ser concentrados, de um lado, no estímulo à acumulação do capital social e ao desenvolvimento da aprendizagem e, de outro, na busca de competitividade das empresas por intermédio do incremento das inovações.

Referências bibliográficas

- AMARAL FILHO, J. do. (1999) “A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local”, *Revista Planejamento e Políticas Públicas-PPP*, IPEA, nº 23, junho, Brasília, pp. 261-286.
- AMARAL FILHO, J.do; AMORIM, M.; ROCHA, G.; MOREIRA, M.V.; RABELO, D.; ARAÚJO, M.R. de; SCIPIÃO, T. (2002) “Núcleos produtivos e arranjos produtivos locais: casos do Ceará”, *Anais do Seminário Internacional “Políticas para sistemas produtivos locais de MPME*, REDESIST, Mangaratiba-Rio de Janeiro, 11/13 de março
- AMORIM, M. (1998). *Clusters como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará*, Banco do Nordeste, Fortaleza.
- AYDALOT, P. (1986) *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.
- BENKO, G. e LIPIETZ, A. (1992). *Les régions qui gagnent (districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique)*, PUF, Paris.
- BOUTILLIER, S. e UZUNIDIS, D. (1995). *L’Entrepreneur (une analyse socio-économique)*, Economica, Paris.
- CASSIOLATO, J.E. e LASTRES, H.M.M. (1999) *Globalização & Inovação Localizadas, experiências de sistemas locais no Mercosul*, IBICT/MCT, Brasília.

- CHANDLER, A.D. (1977) *The visible hand: The managerial revolution in American Business*, Cambridge, MA: Belknap.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (2002) *A indústria e a questão tecnológica*, CNI/FINEP/Ministério da Ciência e Tecnologia, Brasília.
- CAMAGNI, R. (1995) “Espace et temps dans le concept de Milieu Innovateur”, in Rallet, A e Torre, A (1995).
- COCCO, G.; URANI, A. e GALVÃO, P. (1999) *Empresários e empregos (nos novos territórios produtivos, o caso da terceira Itália)*, DP&A editora, Rio de Janeiro.
- DE SOTO, H. de. (2001) *O mistério do capital*, Editora Record, Rio de Janeiro.
- HIRSCHMAN, A. (1958) *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- HUMPHREY, J. (1995) “Industrial reorganization in developing countries: From models to trajectories”. *World Development* 23(1), pp 149-162.
- JULIEN, P-A. (1997) “Théorie économique des PME”, in JULIEN, P-A (1997), *Les PME, bilan et perspectives*, Economica, Paris.
- KENNEDY, L. (2001) “Protégée ou condamnée ? Les politiques publiques à l’égard de la petite industrie”, *Revue Tiers Monde (la libéralisation économique en Inde: inflexion ou rupture ?)*, n.165, janvier-mars, t.XLII, PUF.
- KRUGMAN, P. (1991) *Geography and Trade*, Leuven University Press/MIT Press, Leuven-London.
- LA ROVERE, R.L. (1999), “As Pequenas e Médias Empresas na Economia do Conhecimento: Implicações para Políticas de Inovação”, in LASTRES, H. e ALBAGLI, S. (org) (1999), *Informação e Globalização na Era do Conhecimento*, Ed. Campus, Rio de Janeiro.
- LE BORGNE, D.(1991) *La politique industrielle regionale en Italie*, Ministère de l’industrie et de l’Aménagement du Territoire/CEPREMAP, Paris.
- LE MOS, C. (2002), Inovação em Arranjos e Sistemas de MPME, Rede de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais, Universidade Federal do Rio de Janeiro-UFRJ, RJ.
- MAILLAT, D. (1995), “Milieux Innovateurs et Dynamique Territoriale”, in RALLET, A. e TORRE, A., *Économie Industrielle et Économie Spatiale*, Ed. Economica, Paris.
- MARSHALL, A. (1919) *Industry and trade*, Macmillan, Londres.
- MARSHALL, A. (1982) *Princípios de Economia*, Ed. Abril Cultural, São Paulo.
- OCDE (1996) *Networks of enterprises and local development*, OCDE, Paris.

- OCDE (2001) *The exchange fair of the World Congress on local Clusters*, OCDE/DATAR/CEE, Paris.
- PERROUX, F. (1973) “L’effet d’entraînement: de l’analyse au repérage quantitatif”, *Économie Appliquée*, 7:307-20, Paris.
- PIORE, M. J. e SABEL, C.F. (1984) *The second industrial divide (possibilities for prosperity)*, BasicBooks.
- PORTER, M.E. (1990) *The competitive advantage of Nations*, The Free Press, Macmillan, Inc..
- PORTER, M.E. (1998) “Clusters and the new economics of competition”, *Harvard Business Review*, nov-dec.
- PUTNAN, R. (1996) *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- PYKE, F., BECATTINI, G. e SENGENDERGER, W. (1990) *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- RALLET, A e TORRES, A. (1995) *Économie industrielle et économie spatiale*. Editora Econômica, Paris
- ROSENFELD, S. A. (1996) “États-Unis: les ‘agglomérations d’entreprises’”, in OCDE (1996) *Réseaux d’entreprises et développement local*.
- SEBRAE (2002) *Como melhorar o Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito*.
- SCHMITZ, H. e NADVI, K (1999) “Clustering and Industrialization: Introduction”, in *World Development*, vol. 27, n.9, 1999, pp.1503-1554.
- SHUMACHER, E.F. (1983) *O negócio é ser pequeno*, Zahar Editores, Rio de Janeiro.
- STEINDL, J. (1990) *Pequeno e grande capital*, Ed. Hucitec, Unicamp, Campinas.
- TENDLER, J. (2002) “Small Firms, the Informal Sector, and the Devil’s Deal”, *IDS Bulletin* [Institute of Development Studies], Vol.33, n.3, july.
- UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION-UNIDO. (2001) *Development of Clusters and Networks of SMEs*, The UNIDO Programme, Vienna.